

## 恩師、上司、先輩と人に恵まれ ガラスびんの世界で社会に貢献する

植田 光夫さん (60C)  
日本山村硝子株式会社 取締役 執行役員  
ガラスびんカンパニー 社長

右：あらゆる種類のガラスびんが並ぶショールーム  
左：植田さんが軽量化に携わったガラスびんの数々



### 学問とクラブ活動を両立した学生時代

「高校時代はテニスに没頭し、体育の先生になりたかったんです」と語る植田さんですが、一方で化学や生物に興味があり、将来の進路に悩んだこともあると言います。

結果的に愛工大の応用化学科へ進むことになり、地元の関西を離れ、寮生活を始めました。そこで硬式テニス部と出会い、1部リーグ優勝を目標にテニスと学業を両立することに。「優勝したらコートに照明を付けてほしいとマネージャーが大学側に要望を出したのですが、残念ながら在籍中に夢をかなえることはできませんでした。後に1部リーグに昇格して照明も付いたと聞き、うれしく思っています」。卒業研究は、セラミックスに興味があったので、功刀雅長先生の研究室へ。「人工骨のテーマで卒業論文を書きました」。

### 入社当初から課題に取り組む機会をもらう

功刀先生の紹介で、山村硝子(現日本山村硝子)株式会社へ入社。当時、CST(Chemical Strengthening Treatment)と呼ばれる化学強化ガラスびんを製造していましたが、方針転換で強化加工せず強いガラスびんを作ることになり、入社間もない植田さんに社長から「割れにくいガラスびんの開発」という難題が課せられます。「0.5~1ミリのガラス破片を集め、分析して原因を突き止めるという地道な作業でした」。

20代は、主に技術開発、研究開発、商品開発などに明け暮れた植田さんですが、30代の前半は労働組合活動にも力を入れていました。「組合活動していた唯一の大卒でしたから、大卒が活動をすると冷や飯を…と言われることもありました。会社の実態を知るには役立ちましたね」。組合からはガラスびん業界の海外視察にも参加させてもらい、同業他社の人達と知り合うきっかけにもなったと言います。

### ガラスびんの軽量化を中心になって進める

36歳のときに技術の仕事に専念したいと組合活動から退き、現場に戻ります。

この頃から、ガラスびんを容器として利用するメー

カーから他素材容器との競争や環境負荷の低減\*も考慮した超軽量化の要求が高まり、「当社も飲料・食調メーカーのお客様と共同で従来品と同等の強度がありながら超軽量であるガラスびんを開発しました」。その後もガラスびんの超々軽量化に向けて、植田さんは工場長や本社技術部長、品質保証部長など技術部門のリーダーとして中心的な役割を担います。

また、同時期に海外への技術指導にも奔走し、保有する技術力で利益を得る仕組み作りもしてきました。

### 子会社の改革を経て根幹事業の代表に

手腕を見込まれた植田さんは、「子会社である山村倉庫株式会社を親会社と対等な会社にするように」という社命を受けて社長として出向。3年間にわたり品質管理部門の設立や人事制度の見直しなど組織改革に取り組みました。「親会社と交渉しなければいけない機会も多々ありましたが、親子関係を変えていくことは大変なエネルギーが必要であり、組合活動の経験も役に立ちました。無駄な経験はないですね」。

今年の1月にガラスびんカンパニー社長に就任、6月には取締役を選任された植田さん。ガラスびんは『びんとびん』が完全に成り立っている循環型社会にマッチした容器であり、日本のプラゴミ問題を解決する手段の一つとも言えます。「業界全体としてガラスびんの需要を増やすことが目標です。そのためには簡単ではないですが、国や消費者の意識が変わるような働きかけが必要だと思えます。105年の歴史ある会社なので、原点に立ち返って、サーキュラーエコノミーやSDGsの具体策としてのガラスびんの良さを訴えていきたい」と、今後の抱負を語ります。

また、新入社員やこれから社会へ出る後輩の方々へ、自らの経験も踏まえて伝えたいことがあると植田さんは言います。「若いうちに多くの挑戦をして、失敗という経験を多く積み、成長へとつなげてほしい。そして、お互いを理解し信頼関係を築くために対話を大切にしてほしい」。

\*軽量化は、原料やエネルギーの節約になり、製造時や輸送時のCO2排出削減など環境負荷の低減につながります

## 創造力・情熱・チャレンジ精神を モットーに営業職に邁進する

樋口 敦義さん (60M)  
宮崎精鋼株式会社 取締役 営業本部長



左：愛工大卒の社員の方々と一緒に。左から若松祐樹さん(H28EE)、常盤幸裕さん(H10M)、小林諒子さん(H31CB)  
右：冷間圧造用鋼線の製造工場

### 学生時代から鉄になじみがあった

県内の別の大学と愛工大、どちらに進学するかを迷っていたという樋口さんですが、高校の先生の一言で愛工大の機械学科へ。「朝6時半には家を出なければならず、それが大変でしたね」。

卒研は、大橋義夫先生と戸伏壽昭先生の研究室でした。「低炭素鋼S15Cの引張り捻り応力を加えた変形挙動」が卒業論文のテーマ。「祖父は日本鋼管、父は新日鐵と、代々、鉄のメーカーで働いており、素材にもともと興味がありました。実験で新しく導入することになった引張試験機の納期が遅れ、なかなか実験に取り掛かれなかったことを思い出します。夜遅くまで実験を行い、何とか期限内には間に合いましたが…」。

### 技術職から営業職への転身

卒業後は、就職担当の先生から薦められた企業の1つ、宮崎精鋼株式会社に入社。棒線二次加工を手掛けるメーカーで、年間製造販売量は中部地区トップの企業です。

「最初は冷間鍛造部門の生産技術部署に配属され、金型の設計や機械のメンテナンスなどを担当しました」。希望していた技術系の部署だったのですが、1年で営業部署へ異動に。「当時の上司から研修も兼ねて1年ぐらい行ってくれと言われたので、また技術系の部署に戻ると思っていたのですが、その後もずっと営業です」。

もともと技術職を希望して入社した樋口さんは、営業職に戸惑い、辞めようかと考えたこともあるそうです。ただ、ひと口に営業と言っても様々で、配属された冷間鍛造製品の営業は図面を読めないと仕事にならず、機械や材料の知識も必要な部署でした。主な取引先は自動車部品メーカーです。「勉強もしましたが、技術的なことが理解できたことでお客様への確な提案もできましたし、様々な要望にも応えることができました。また、工業大学を出ていたこともあり、先方の技術担当の方とも話が通じ合い、お互いにもものづくりの喜びを共有できた点も良かったと思います」。

### 営業職にやりがいを見出し、結果を残す

樋口さんが20代のときは、ちょうどバブル期にあたり忙しい毎日。5年間ほど、がむしゃらに働いたそうです。「お客様も東北から九州までと広範囲にわたっており、月曜日から金曜日まで出張し、土曜日に休日出勤してレポートを書くこともありました」。

その後、42歳のときに自社の礎となる磨棒鋼の営業部長、45歳で自社製品の70%を占める主力製品である冷間圧造用鋼線の営業部長となります。52歳からは取締役営業本部長として営業部門を統括し、現在は19人の部下を率いています。「卒研でお世話になった戸伏先生には卒業してからも仲人をお願いするなどお世話になりっぱなしですが、取締役になったときは一緒に喜んでくださって、とても嬉しかったですね」。

お客様の情報をいかに吸い上げて社内に展開するかが重要と考えながらやってきた樋口さんは、次第に顧客と自社の製造部門をつなぐ営業の仕事にやりがいを感じていったそうです。「今では技術職より営業職が向いていると思う」と語るほどです。

### 先輩達に期待。同窓生も歓迎している

「自社のファンを1人でも多く作ることをモットーにしています」。とにかく人が好き、人と話すのが好きだと語る樋口さん。お客様とも良好なコミュニケーションをはかることで、様々な要望や意見などを直接聞き、深い信頼関係を築いています。

仕事をするにあたって念頭においているのは、社にもある「創造力」「情熱」「チャレンジ精神」の3つだと言います。「発想を豊かにし、市場を創造することが大事だと思います。そのためには視野を広げている色々なアイデアを持って仕事を進めてほしいですね」。

最近の楽しみは、同窓の人達とお酒を酌み交わしながらいろいろな話をする事。同窓ということには特別の思いもあり、会社に同窓生が増えるのも楽しみだとか。

「現在、8人の同窓生がいますが、来年度には3人増えて二桁になります」と笑顔で語っていただきました。